

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA / UFPB

Centro de Ciências Sociais Aplicadas / CCSA

Curso de Administração / CDAM

PLANO DE NEGÓCIOS: EMPORIUM ESMALTERIA



ELABORADO POR: THAYANA FÉLIX RODRIGUES

João Pessoa

Maio 2018

THAYANA FÉLIX RODRIGUES

PLANO DE NEGÓCIOS: EMPORIUM ESMALTERIA

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à Coordenação do Serviço de Estágio Supervisionado em Administração do Curso de Graduação em Administração, do Centro de Ciências Sociais Aplicadas, da Universidade Federal da Paraíba, em cumprimento às exigências para obtenção do Grau de Bacharela em Administração.

Professor Orientador: Rosivaldo de Lima Lucena.

João Pessoa

Maio 2018

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

R696p Rodrigues, Thayana Félix.

PLANO DE NEGÓCIOS: EMPORIUM ESMALTERIA / Thayana Félix Rodrigues. – João Pessoa, 2018.
44f.: il.

Orientador(a): Profº Dr. Rosivaldo de Lima Lucena.

Trabalho de Conclusão de Curso (Administração) – UFPB/CCSA.

1. Plano de Negócios. 2. Microempresa. 3. Emporium Esmalteria. 4. Esmalteria. I. Título.

UFPB/CCSA/BS

CDU:658(043.2)

Gerada pelo Catalogar - Sistema de Geração Automática de Ficha Catalográfica do
CCSA/UFPB, com os dados fornecidos pelo autor(a)

Folha de Aprovação

THAYANA FÉLIX RODRIGUES

PLANO DE NEGÓCIOS: EMPORIUM ESMALTERIA

Trabalho de Conclusão de Curso aprovado em: ____ de _____ de 2018.

Banca Examinadora

Prof. Rosivaldo de Lima Lucena, Doutor
Orientador

Prof. Arturo Rodrigues Felinto, Mestre
Examinador(a)

Dedico este trabalho ao meu filho Kauã,
companheiro assíduo nesta longa caminhada,
sendo minha esperança e força nas lutas diárias,
essa vitória também é dele.

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus por ter me permitido chegar até aqui, com saúde e perseverança para superar todas as dificuldades.

Ao meu orientador Rosivaldo pelo suporte e conhecimento transmitido, e os meus professores pela compreensão para comigo e o aluno mirim Kauã. Deixo meu respeito e admiração a cada um.

A minha família: vó Marly, vô Antônio, mãe Sindalucia, tia Eliane, tio Nelson, irmã Pâmela e primas Amanda e Júlia pela força e por acreditarem em mim. Meu filho Kauã que desde cedo me acompanhou e aguentou firme nesta jornada. Meu noivo Ícaro por toda paciência, companheirismo, dedicação a mim, a Kauã e assim formamos nossa família. Minha melhor amiga Katiane que tantas vezes parou para me escutar, compreender, me incentivar e me ensinar o verdadeiro sentido da amizade. Muito obrigada por me fazerem ser uma pessoa melhor, amo muito todos vocês.

A todos que de alguma forma tiveram presentes me ajudando e mesmo não mencionados não serão esquecidos, agradeço de coração.

Deixo meu sentimento de gratidão eterna a todos.

SUMÁRIO EXECUTIVO

Para elaboração deste plano de negócio, foi utilizada a metodologia do Sebrae, que servirá de demonstração e possível viabilidade do empreendimento proposto. O mesmo avalia o plano com algumas ferramentas que darão apoio e orientação, a fim de, uma boa elaboração no planejamento e na melhor tomada de decisão. A Emporium Esmalteria será um empreendimento voltado principalmente para os cuidados e embelezamento das unhas, dispondo de uma diversidade de produtos, como esmaltes nacionais, importados e em gel. A mesma nasceu de um momento oportuno de uma jovem estudante, que por já frequentar ambientes deste setor do mercado, enxergou a chance de ter seu próprio negócio e assim agregar um serviço de qualidade e o bem-estar social. Situada na cidade de Bayeux, região metropolitana de João Pessoa sua área atuante é a prestação de serviços de manicure e pedicure, mas também disponibilizará dos serviços de *design* de sobrancelhas. A Emporium Esmalteria tem estimativas de início das atividades no segundo semestre de 2019, se enquadrando na forma jurídica de Microempresa e Simples Nacional, sendo a proprietária responsável por toda a administração do estabelecimento. Apresentaremos os resultados dos indicadores que foram obtidos depois de uma vasta pesquisa, tendo objetivo na viabilização do mesmo.

RESULTADOS FINANCEIROS	
Descrição	Resultado
Ponto de Equilíbrio	R\$ 57.176,02
Lucratividade	28,39%
Rentabilidade	71,06%
Prazo de Retorno	1,4 anos

Quadro 1 – Resultados Financeiros
Fonte: Elaborado pela autora (2018)

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Lista de Figuras

Figura 1 – Nossos Serviços (Fonte: Elaborado pela autora, 2017)	21
Figura 2 – Leiaute (Fonte: Elaborado por Design de interiores, 2017)	24

Lista de Gráficos

Gráfico 1 – Pergunta 3 (Fonte: Elaborado pela autora, 2017)	14
Gráfico 2 – Pergunta 5 (Fonte: Elaborado pela autora, 2017)	15
Gráfico 3 – Pergunta 7 (Fonte: Elaborada pela autora, 2017)	16
Gráfico 4 – Estrutura Organizacional (Fonte: Elaborado pela autora, 2018)	25
Gráfico 5 – Fluxograma (Fonte: Elaborado pela autora, 2018)	26

Lista de Quadros

Quadro 1	Resultados Financeiros (Fonte: Elaborado pela autora, 2018)	06
Quadro 2	Concorrentes (Fonte: Elaborado pela autora, 2018)	17
Quadro 3	Análise Swot (Fonte: Elaborado pela autora, 2018)	18
Quadro 4	Custo de Estratégia de <i>Marketing</i> (Fonte: Elaborado pela autora, 2018)	22
Quadro 5	Cargo e Funções (Fonte: Elaborado pela autora, 2018)	25

Lista de Tabelas

Tabela 1	Máquinas e Equipamentos (Fonte: Elaborado pela autora, 2018)	27
Tabela 2	Móveis (Fonte: Elaborado pela autora, 2018)	27
Tabela 3	Utensílios (Fonte: Elaborado pela autora, 2018)	27
Tabela 4	Total de Investimentos Fixos (Fonte: Elaborado pela autora, 2018)	28
Tabela 5	Produtos – Estoque Inicial (Fonte: Elaborado pela autora, 2018)	28
Tabela 6	Contas a Receber (Fonte: Elaborado pela autora, 2018)	30
Tabela 7	Contas a Pagar (Fonte: Elaborado pela autora, 2018)	30
Tabela 8	Necessidade Líquida de CG em Dias (Fonte: Elaborado pela autora, 2018) ..	31
Tabela 9	Caixa Mínimo (Fonte: Elaborado pela autora, 2018)	31

Tabela 10	Investimentos Pré-operacionais (Fonte: Elaborado pela autora, 2018)	31
Tabela 11	Investimento Total (Fonte: Elaborado pela autora, 2018)	32
Tabela 12	Estimativas de Faturamentos Mensais (Fonte: Elaborado pela autora, 2018) .	32
Tabela 13	Estimativas dos Custos de Comercialização (Fonte: Elaborado pela autora, 2018)	34
Tabela 14	Estimativas dos Custos com Mão de Obra (Fonte: Elaborado pela autora, 2018)	34
Tabela 15	Estimativas de Custos com Depreciação (Fonte: Elaborado pela autora, 2018)	35
Tabela 16	Estimativas dos Custos Fixos Operacionais Mensais (Fonte: Elaborado pela autora, 2018)	35
Tabela 17	Demonstrativo de Resultados (Fonte: Elaborado pela autora, 2018)	37
Tabela 18	Ponto de Equilíbrio (Fonte: Elaborado pela autora, 2018)	38

SUMÁRIO

1	DESCRIÇÃO DO EMPREENDIMENTO.....	11
1.1	Dados do Empreendedor.....	11
1.2	Missão.....	11
1.3	Visão.....	11
1.4	Valores.....	11
1.4.1	Respeito.....	11
1.4.2	Qualidade.....	11
1.4.3	Comprometimento.....	11
1.5	Setor da Empresa.....	11
1.6	Forma Jurídica.....	11
1.7	Enquadramento Tributário.....	12
1.8	Capital Social.....	12
2	ANÁLISE DE MERCADO.....	13
2.1	Pesquisa de Mercado.....	13
2.2	Estudo dos concorrentes.....	16
2.3	Análise Swot	18
2.3.1	Forças.....	18
2.3.2	Fraquezas.....	18
2.3.3	Oportunidades.....	18
2.3.4	Ameaças.....	19
3	PLANO DE MARKETING.....	20
3.1	Descrição dos Serviços.....	20
3.2	Preços.....	20
3.3	Estratégias Promocionais.....	22
3.3.1	Planfletos.....	22
3.3.2	Cartão de visita.....	22
3.3.3	Redes Sociais.....	22
3.3.4	Cartão Fidelidade.....	22

3.4	Estrutura de Atendimento.....	23
4	PLANO OPERACIONAL.....	24
4.1	Leiaute.....	24
4.2	Estrutura Organizacional.....	24
4.3	Capacidade Produtiva.....	25
4.4	Processos Operacionais.....	25
5	PLANO FINANCEIRO.....	27
5.1	Estimativas dos Investimentos Fixos.....	27
5.2	Capital de Giro.....	28
5.2.1	Contas a Receber.....	30
5.2.2	Estoque.....	30
5.2.3	Contas a Pagar.....	30
5.2.4	Necessidade Líquida de Capital de Giro em Dias.....	31
5.2.5	Caixa Mínimo.....	31
5.3	Investimentos Pré-Operacionais.....	31
5.4	Investimento Total.....	32
5.5	Estimativas de Faturamentos Mensais.....	32
5.6	Estimativas dos Custos de Comercialização.....	34
5.7	Estimativas dos Custos com Mão de Obra.....	34
5.8	Estimativas dos Custos com Depreciação.....	35
5.9	Estimativas dos Custos Fixos Operacionais Mensais.....	35
5.10	Demonstrativo de Resultados.....	37
5.11	Indicadores de Viabilidade.....	38
5.11.1	Ponto de Equilíbrio.....	38
5.11.2	Lucratividade.....	39
5.11.3	Rentabilidade.....	39
5.11.4	Prazo de Retorno do Investimento.....	39
6	AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO.....	41
	REFERÊNCIAS.....	42
	APÊNDICE A – Questionário Pesquisa de Mercado.....	43

1 DESCRIÇÃO DO EMPREENDIMENTO

1.1 Dados do Empreendedor

A Emporium Esmalteria tem como proprietária e fundadora Thayana Félix Rodrigues, 29 anos, noiva e um filho. Reside na cidade de João Pessoa, estudante, pré concluinte do curso de bacharelado em Administração pela Universidade Federal da Paraíba e possui experiências nos setores administrativos e financeiros. Quando surgiu a vontade de empreender, a mesma foi em busca de capacitações nos assuntos que envolvem o mundo do empreendedorismo dando-lhe a certeza do que queria fazer em sua vida. Com isso, será responsável em gerenciar, planejar, organizar e controlar as rotinas, envolvendo a liderança de equipe, organização e compras de mercadorias, acompanhamento do estoque e fechamento de caixa para o alcance dos objetivos organizacionais.

1.2 Missão

Oferecer o melhor serviço de esmalteria e *design* de sobancelhas, em conjunto com um ambiente confortável e agradável, atendendo aos desejos e expectativas dos nossos clientes, proporcionando também um momento de lazer.

1.3 Visão

Ser reconhecida na cidade de Bayeux pela excelência de seus serviços de embelezamento das unhas e olhares até 2021.

1.4 Valores

1.4.1 Respeito

Visamos pela pontualidade do atendimento e utilização dos melhores produtos, utensílios individuais e descartáveis para segurança e satisfação do cliente.

1.4.2 Qualidade

Prezamos por funcionários capacitados, a fim de oferecer nossos serviços com qualidade.

1.4.3 Comprometimento

Buscamos nos atualizar trazendo o que há de novo e melhor no mercado para nossos clientes, e parceiros que possam agregar no empenho da empresa.

1.5 Setor da Empresa

A Emporium Esmalteria se encaixa no setor de prestação de serviços, onde concentra os esforços numa atividade principal.

1.6 Forma Jurídica

A Emporium Esmalteria será registrada como Microempresa (ME), o que caracteriza uma receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais).

1.7 Enquadramento Tributário

Será integrada ao Simples Nacional, que é um regime de arrecadação tributária unificada de oito tributos em uma só guia, simplificando a administração e contabilidade.

1.8 Capital Social

A composição do capital social da Emporium Esmalteria será no total de R\$ 30.000,00 (trinta mil) onde deste total, será empréstimo de terceiros por meio do Empreender PB.

2 ANÁLISE DE MERCADO

As Esmalterias são um nicho de negócio novo pelo Brasil que vêm crescendo a cada dia, criando um novo conceito em prestação de serviços de cuidados as mãos e pés. O Brasil é hoje o segundo maior consumidor de esmaltes do mundo, ficando atrás apenas dos EUA (SEBRAE, 2017), e isso é notável que aos olhos do consumidor o esmalte tenha se tornado um acessório colecionável tanto nacional como os importados.

Esse novo ramo saiu do tradicional salão de beleza que engloba diversos serviços, que por conta do aumento da concorrência, tecnologia e exigência do consumidor as Esmalterias vêm se destacando com a especialização, inovação e tratamento personalizado. O maior público que é o feminino procura estes estabelecimentos não só para fugir dos barulhos e intensa movimentação dos salões, mas busca acima de tudo uma experiência prazerosa, com um ambiente confortável, serviço diferenciado, de boa qualidade gerando bem-estar à mesma.

2.1 Pesquisa de Mercado

A falta de planejamento e o desconhecimento do mercado, colabora para um resultado negativo na sobrevivência das empresas, e para os atuais e futuros empreendedores escutar o cliente, pode ser indicação ao caminho de sucesso. Para quem quer abrir ou reestruturar a empresa, utilizar a pesquisa como uma ferramenta estratégica, pode melhorar seus processos, elevar seu desempenho, assim, adquirindo uma vantagem competitiva perante aos concorrentes.

Com isso, a fim de coletar informações para verificação de viabilidade do empreendimento, foi feita uma pesquisa de mercado que permitiu o estudo do perfil do cliente quanto ao seu comportamento, gastos com esse tipo de serviço, frequência, necessidades e opiniões, dando também uma visão mais ampla do negócio.

Para esse estudo foi elaborado um questionário incluso no apêndice A, contendo nove perguntas ordenadas e claras priorizando um melhor entendimento e a padronização dos resultados, onde sete são de múltiplas escolhas e duas abertas. A aplicação do mesmo foi através de um questionário online de autopreenchimento e entrevistas em campo, onde a própria empreendedora foi às ruas que ficam perto do local pretendido do negócio, abordou o público alvo que são de mulheres que tem o hábito de cuidar das unhas, e moram no centro de Bayeux ou adjacências, mas sem querer fazer alguma restrição. Desses diálogos teve a possibilidade de absorver mais informações de grande relevância, tais como: a inexistência de um concorrente ao mesmo nível de serviço proposto pela Emporium Esmalteria e ideias que podem agregar e melhorar os serviços de uma nova Esmalteria.

Levando em consideração o tempo que a empreendedora teve para aplicar o questionário, ela identificou que nem todas as mulheres que abordava eram clientes potenciais, e estas, nem todas estariam andando pela rua no mesmo horário ao dela.

No total foram respondidos sessenta e seis questionários, onde cinquenta e cinco responderam na questão 1, que conhecia o ramo de esmalteria, podendo ser bastante atrativo um novo conceito de Esmalteria na cidade. A questão 2 referente à faixa etária, estão bem distribuídas e com isso podemos ter um público bem eclético.

3- Qual sua renda individual mensal?

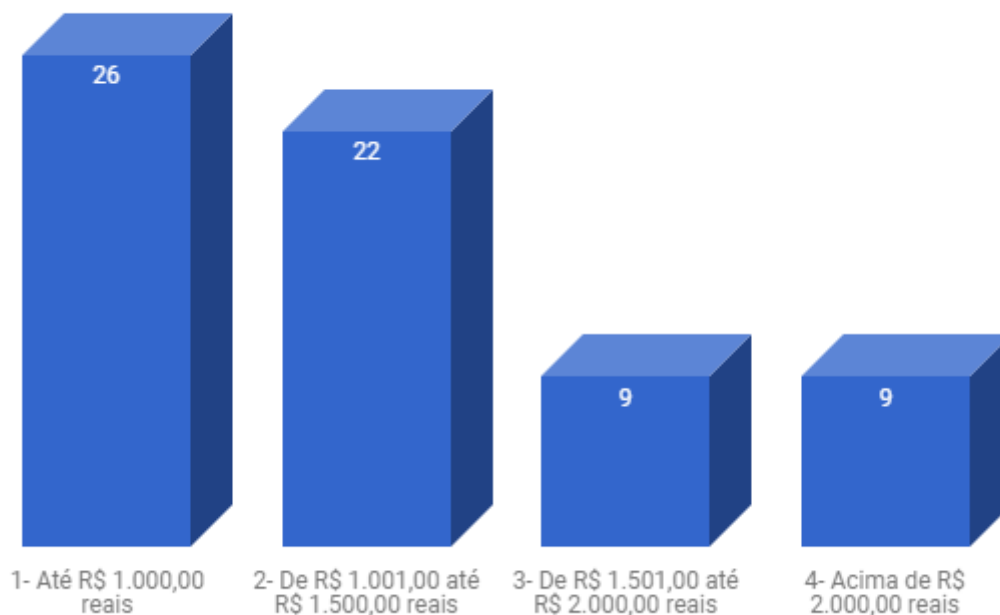


Gráfico 1 – Pergunta 3
Fonte: Elaborado pela autora (2017)

O Gráfico 1, mostra a renda individual mensal das entrevistadas, e a maioria com renda até R\$ 1.000,00 (Mil reais). E a partir desse dado é possível elaborar estratégias de preços dos serviços que possam ser aceitáveis à todas.

A Questão 4, revela que quarenta e oito das entrevistadas dão muita importância à estética das unhas, ou seja, que se importam com a aparência, e dezessete entrevistadas colocaram uma escala entre 3 e 4, ou seja, toda mulher gosta de cuidar das unhas, é relativamente interessante para o público feminino e isso pode favorecer muito o empreendimento.

5- Com qual frequência costuma fazer as unhas?

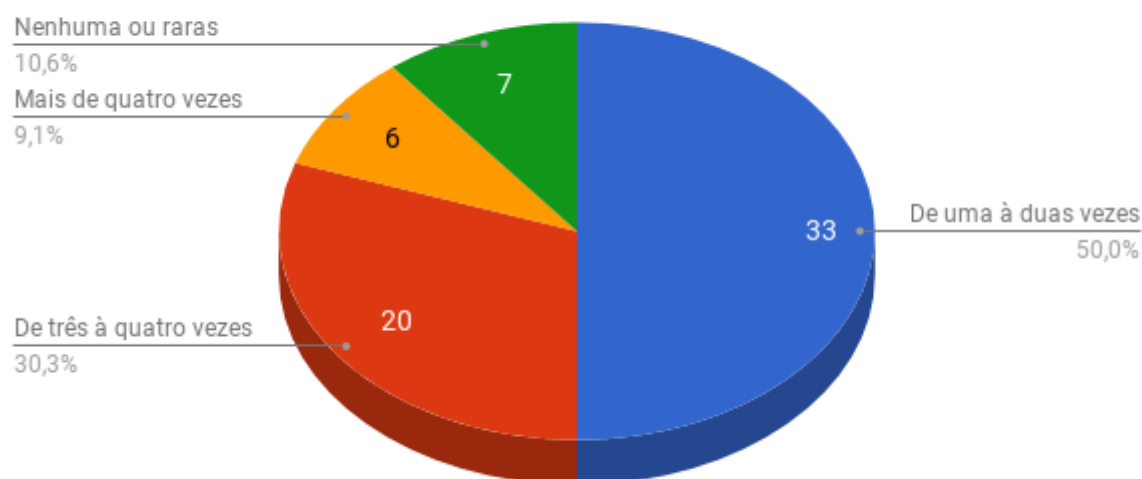


Gráfico 2 – Pergunta 5
 Fonte: Elaborado pela autora (2017)

Tal Gráfico 2 dá a informação referente ao nível de frequência que as entrevistadas utilizam do serviço para o embelezamento das unhas. E 50% fazem pelo menos de uma a duas vezes, e mais de 30% entre três e quatro vezes mensalmente, com isso mostra novamente a importância que dão aos cuidados e também que podemos ser o potencial fornecedor deste serviço.

Na questão 6, aborda qual local as entrevistadas costumam fazer as unhas. Trinta e uma disseram que fazem em algum salão ou esmalteria, vinte delas fazem com a manicure indo até sua residência e quinze fazem elas próprias em casa. São dados bem importantes, que mostram os concorrentes e faz avaliar as estratégias a serem tomadas para ser o diferencial e opção de escolha para prestação dos serviços.

7- Qual seu gasto mensal com os cuidados das unhas? (produtos, utensílios, manicure, pedicure, etc)

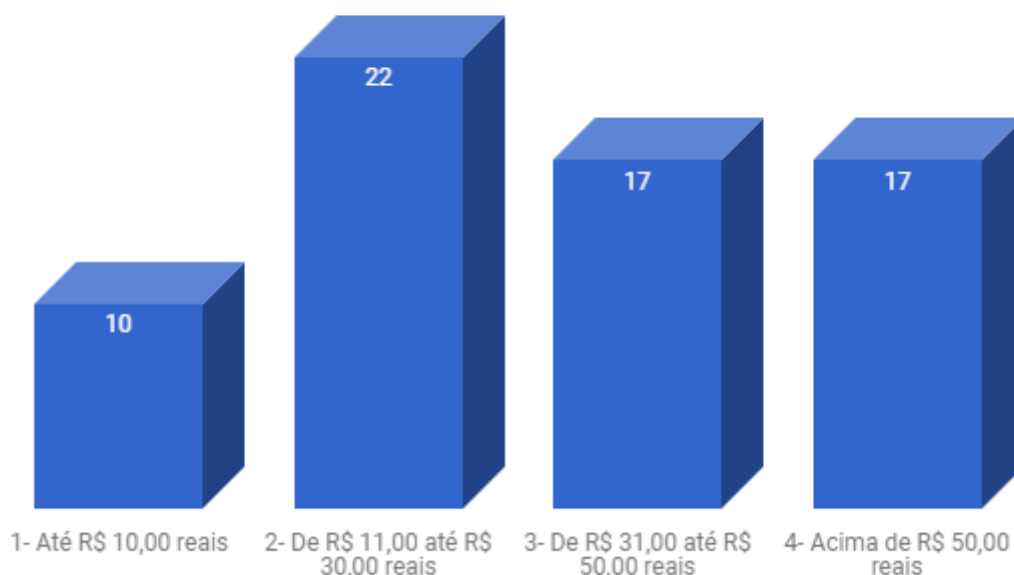


Gráfico 3 – Pergunta 7

Fonte: Elaborada pela autora (2017)

O Gráfico 3 tem o objetivo de mostrar as estimativas de gastos das entrevistadas em relação aos cuidados das unhas, dezessete delas gastam mais que cinquenta reais, o mesmo número vai para quem gasta entre trinta e cinquenta, vinte e duas entre onze e trinta reais e só dez disseram gastar até R\$ 10,00 reais. Dado muito importante que deve ser levado em conta para tomada de decisão referente as estratégias de preço e até o conhecimento da demanda.

E cinquenta entrevistadas responderam ‘SIM’ para a pergunta nº8 – ‘se elas utilizariam dos serviços de uma nova Esmalteria?’ E esse dado passa a informação de uma possível demanda, oito disseram ‘talvez’ o que deixa esperanças e impulsos para fazer o melhor e captar esses clientes, e 8 disseram ‘Não’ por questão de confiança à manicure que já possui para esse serviço. Concluindo que o serviço pode ser bem aceito pelo público.

A questão 9 é só uma sequência da questão 8, onde mencionaram as variáveis de confiança e recomendação. Leva-se em conta que se trata de um empreendimento novo, tudo será feito da melhor maneira possível para tentar fidelizar a clientela e claro que se acredita que o melhor *marketing* é o boca a boca para prospectar novos clientes.

E por fim a décima questão que pede a opinião e até ideias do que se esperar de uma nova Esmalteria. As respostas unânimes são: ‘Um bom atendimento’, ‘Produtos e serviços de qualidade’, ‘ambiente confortável’, ‘higiene’, etc. Enfim tudo o que a Emporium Esmalteria está se propondo a oferecer, um bom atendimento com serviços inovadores e de qualidade, buscando sempre profissionais capacitados, fornecedores comprometidos e que tenham sempre o melhor a oferecer, materiais e utensílios descartáveis, esterilizados e individuais, e também um ambiente novo e reformado para que o cliente se sinta bem, transformando o nosso serviço em um referencial de lazer e bem estar.

2.2 Principais Concorrentes

A análise dos concorrentes foi feita através de visitas aos estabelecimentos, a fim de identificar o diferencial e fraquezas da concorrência, todos estão próximo ao local pretendido da Emporium. A seguir uma análise sintética destes concorrentes.

Concorrentes	Atendimento	Serviços	Valores	Condições de Pagamento
1- Styllus Unhas	Ordem de chegada	- Pé/mão - Unhas em gel - Manutenção gel - Unhas em fibra - Manutenção fibra - <i>Design</i> sobrancelhas - <i>Design</i> com Henna	R\$ 25,00 R\$ 90,00 R\$ 60,00 R\$ 120,00 R\$ 70,00 R\$ 15,00 R\$ 30,00	- À vista - 2x cartão de crédito
2- Glamour Estética	Agendado	- Pé/mão - Unhas em gel - Manutenção gel - Francesinha permanente - <i>Design</i> sobrancelhas - <i>Design</i> com Henna	R\$ 20,00 R\$ 120,00 R\$ 60,00 R\$ R\$ 20,00 R\$ 30,00	- À vista - 2x cartão de crédito
3- Adriana Paiva Studio Hair	Agendado	- Pé/mão - Unhas em gel - Manutenção gel - Unhas em acrílico - Manutenção acrílico	R\$ 25,00 R\$ 90,00 R\$ 45,00 R\$ 90,00 R\$ 45,00	- À vista - 2x cartão de crédito
4- Lúcia Depilação	Ordem de chegada	- <i>Design</i> sobrancelhas - <i>Design</i> com Henna	R\$ 20,00 R\$ 30,00	- À vista - Cartão de crédito vencimento
5- Anthony Estética	agendado	- Limpeza sobrancelhas - Dermohenna	R\$ 15,00 R\$ 25,00	- À vista - Cartão de crédito vencimento

Quadro 2 – Concorrentes

Fonte: Elaborado pela autora (2018)

Para mais detalhes, os concorrentes possuem uma estrutura pequena exceto o concorrente 2 que está à 2km de distância, é o único que possui uma estrutura semelhante ao que a Emporium deseja oferecer, dando maior comodidade ao cliente. Os preços estão na mesma base de cálculo, com isso, buscaremos melhor atender e sermos o diferencial.

2.3 Análise SWOT

	POSITIVOS	NEGATIVOS
INTERNO	FORÇAS <ul style="list-style-type: none"> • Localização • Qualidade do espaço e equipamentos • Funcionários capacitados 	FRAQUEZAS <ul style="list-style-type: none"> • Público limitado
EXTERNO	OPORTUNIDADES <ul style="list-style-type: none"> • Programa de fidelização • Eventos femininos • Nicho de mercado carente na cidade 	AMEAÇAS <ul style="list-style-type: none"> • Novos concorrentes • Mudanças na legislação (encargos tributários e mudanças nos contratos)

Tabela 2 - Análise Swot

Fonte: Elaborado pela autora (2017)

Para uma melhor compreensão, segue mais detalhes referente aos pontos observados na Matrix SWOT.

2.3.1 Forças

- **Localização** – O local foi disponibilizado pelo noivo da empreendedora, que será uma sala própria no 1º andar de um prédio comercial, localizado em uma das principais avenidas da cidade de Bayeux, a Av. Liberdade, que sempre tem um grande fluxo de pessoas e que mesmo fora do horário de pico encontra-se bem movimentada.
- **Qualidade do espaço e equipamentos** – Tanto o espaço reformado como os equipamentos serão novos, assim garantindo um ambiente agradável.
- **Funcionários capacitados** – Nossos colaboradores terão formação e especializações nas áreas afins, satisfazendo a clientela.

2.3.2 Fraquezas

- **Público limitado** – Os serviços focam mais no público feminino. E por estar localizado na região metropolitana, não temos tanto a procura de clientes da grande João Pessoa devido também aos inúmeros estabelecimentos semelhantes.

2.3.3 Oportunidades

- **Programa de fidelização** – Além do serviço personalizado, faremos pacotes promocionais, parcerias, a fim de garantir o retorno do nosso cliente.
- **Eventos femininos** – Uma inovação nesse ramo, no aproveitamento do espaço e propondo mais experiências felizes à nossa clientela como: chá de panela, chá de *lingerie* e aniversários.

- **Nicho de mercado carente na cidade** – Sanando essa carência em Bayeux dos serviços variados, podendo assim ter aumento da demanda.

2.3.4 Ameaças

- **Novos concorrentes** – Com abertura de outras esmalterias teríamos um aumento da concorrência, novas possibilidades para nossa clientela, assim afetando negativamente em nossa demanda.
- **Mudanças na legislação** – Se houver mudanças significativas na lei Salão Parceiro-Profissional Parceiro (Lei nº 13.352/2016), que nada mais é a atuação de profissionais que trabalham como autônomos dentro de salões de beleza e recebem por comissão o seu serviço prestado, assim, não caracterizando vínculo empregatício com o estabelecimento, dando mais segurança tributária e trabalhista aos donos de salões.

3 PLANO DE *MARKETING*

Uma das partes mais importantes para uma empresa conseguir chegar aos seus objetivos é um bom plano de *marketing*, assim apresentarei a seguir os serviços de uma forma mais detalhada.

3.1 Descrição dos Serviços

A Emporium Esmalteria será um estabelecimento voltado principalmente para a prestação de serviço de tratamento e embelezamento das unhas, onde a clientela terá à disposição, além do atendimento personalizado com agendamento de horário, terá uma vasta diversidade de serviços, esmaltes nacionais, importados e também a esmaltação em gel, ou seja, ela encontrará o que há de mais novo no mercado e da melhor qualidade.

Como principais marcas teremos os nacionais: Risqué, Impala, Colorama, marcas das celebridades, Vult, Dailus, DNA, os importados: Revlon, O.P.I, Miss Rôse e em gel: Gelish. Além de unhas postiças da Belliz, Fingrs e Kiss, películas decorativas e acessórios para todos os gostos. Daremos também as opções de aplicação de unhas em gel, acrilfix, francesinha, francesinha permanente e os serviços básicos como cutilagem e esmaltação simples.

Para agregar ainda mais a esmalteria e atender uma demanda que cresce a cada dia, ofereceremos os serviços de *design* de sobancelhas e aplicação com hena. Tudo isso com profissionais capacitados, exigindo cursos profissionalizantes da área, proporcionando qualidade e segurança aos clientes.

3.2 Preços

Para formação dos preços foram levados em conta alguns resultados da pesquisa de mercado, além de vários fatores como produtos e serviços a serem oferecidos, concorrência e o retorno desejado pela empresa. Logo, assim, inicialmente teremos os seguintes valores:



Nossos serviços

Unha clássica

MANICURE	R\$13
PEDICURE	R\$13
MANICURE / PEDICURE	R\$20
EXPRESS ESMALTAÇÃO	R\$15

Unha artificial

ALONGAMENTO EM GEL	R\$90
MANUTENÇÃO EM GEL	R\$60
ALONGAMENTO ACRILFIX	R\$75
MANUTENÇÃO ACRILFIX	R\$50
UNHA ADICIONAL	+ R\$7

Unha luxo

MANICURE	R\$15
PEDICURE	R\$15
MANICURE / PEDICURE	R\$25
EXPRESS ESMALTAÇÃO	R\$18

Sobrancelhas

DESIGN SOBRANCELHAS	R\$20
DESIGN HENNA	R\$35

Unha especial

FRANCESINHA	+ R\$5
FRANCESINHA PERMANENTE	+ R\$12
ESMALTAÇÃO PERMANENTE	+ R\$18
DECORADA C/ PELÍCULA (UNID.)	+ R\$1,50
DECORADA C/ JÓIA (UNID.)	+ R\$4

Condições de pagamento

À VISTA

DÉBITO (SEM TAXA ADICIONAL)

CRÉDITO (VENC. SEM TAXA ADICIONAL)
(PARCELADO + TAXA DO CARTÃO)

VISA MASTER HIPER ELO

EMPORIUM_ESMALTERIA (83) 98725 - 4200

Figura 1 – Nossos Serviços
Fonte: Elaborado por Design digital (2018)

3.3 ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS

Para podermos chamar a atenção, fazer com que os clientes nos conheçam e consequentemente, venham até a esmateria, será proposto as seguintes ferramentas de divulgação.

3.3.1 Panfletos

A panfletagem sendo uma tradicional ferramenta de *marketing* e um ótimo custo benefício, será utilizada antes do início das atividades, para divulgar a data de inauguração e uma pequena descrição dos nossos serviços e promoções, no propósito de captar o máximo de clientes possíveis.

3.3.2 Cartão de Visitas

É uma ferramenta indispensável à empresa, para ser lembrada por um potencial cliente ou parceiro que foi entregue, acreditando que as pessoas têm a tendência em guardar os cartões de visitas que julgam mais bonitos. Assim, será entregue em lugares estratégicos (lojas de acessórios, boutiques, lojas de roupas, sapatos, etc...).

3.3.3 Redes sociais

Esse será o veículo de divulgação e interação mais usado, pois é na rede social que se encontram milhares de pessoas, sendo uma grande oportunidade de conhecimento e influenciar na tomada de decisão. Utilizaremos o Facebook e Instagram, nelas anunciaremos a chegada de novidades, tanto de produtos como de serviços. Realizaremos sorteios, promoções oferecendo descontos como: ‘Combos de serviços’, ‘Promoção da semana’ e promoções em datas comemorativas.

3.3.4 Cartão Fidelidade

A proposta do cartão fidelidade é incentivar o cliente a retornar ao estabelecimento e adquirir os serviços. O funcionamento é simples, o cliente recebe um cartão com prazo de validade de quatro meses, e a cada vez que o mesmo for utilizar dos nossos serviços, ganha um carimbo. Ao final de dez carimbos no cartão, o cliente ganha um serviço de manicure e pedicure. Com isso, podemos aumentar as chances de tornar nossos clientes em consumidores assíduos e que podem nos ajudar na divulgação da empresa pelo conhecido boca a boca.

O quadro 4 contém as quantidades e custos que utilizaremos na estratégia de *marketing*.

ESTRATÉGIA	QUANTIDADE	CUSTO
Panfletos	1000 unidades	R\$ 120,00
Cartão de visitas	500 unidades	R\$ 90,00
Redes Sociais	-	Custo zero
Cartão Fidelidade	500 unidades	R\$ 40,00
TOTAL		R\$ 250,00

Quadro 4 – Custo de estratégias de *marketing*
Fonte: Elaborado pela autora (2018)

3.4 Estrutura de Atendimento

Nossas colaboradoras atenderão no próprio estabelecimento e com horários agendados, assim melhorando a qualidade tanto do serviço como do atendimento. As formas de pagamento serão aceitas através de dinheiro, cartão de débito e cartão de crédito com opções de parcelamento.

4 PLANO OPERACIONAL

4.1 Leiaute

O arranjo físico foi formulado de acordo com a segmentação do mercado por uma *design* de interiores, buscando organizar o ambiente para proporcionar mais praticidade e conforto aos clientes.



Figura 3 – Leiaute

Fonte: Elaborado por Design de interiores (2017)

4.2 Estrutura Organizacional

A Emporium Esmalteria terá uma estrutura simples, por se tratar de uma empresa pequena e nascente, sua proprietária ficará responsável pela administração. Terá inicialmente 6 funcionárias para prestação dos serviços, assim como será de responsabilidade de todas zelar pela segurança, saúde e higiene do local de trabalho.

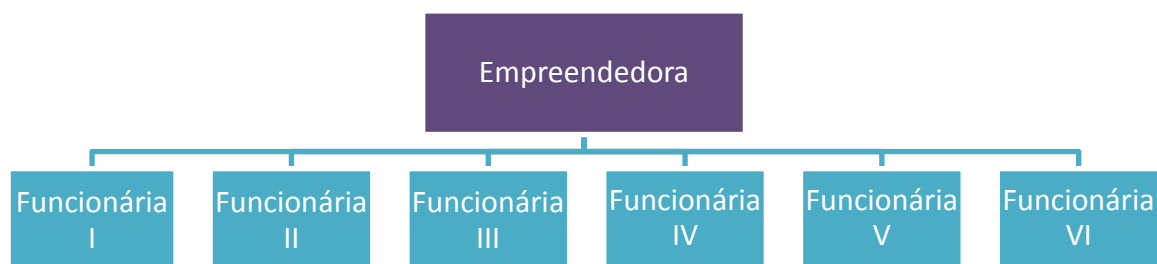


Gráfico 4 – Estrutura Organizacional

Fonte: Elaborado pela autora (2018)

Cargo/Função	Qualificações necessárias
Empreendedora: Planejar, organizar, controlar as rotinas envolvendo a equipe, gerir o <i>marketing</i> , programar compras, gestão de estoque. Atender ao público, acompanhar o faturamento e resultados do empreendimento.	<ul style="list-style-type: none"> • Formação na área de Administração • Facilidade com conflitos • Habilidade em gestões • Capacidade de aprendizagem
Profissionais em manicure e pedicure: Atendimento ao público, realizar serviço requisitado, organização e esterilização com materiais utilizados e auxiliar na limpeza do ambiente.	<ul style="list-style-type: none"> • Formação em cursos profissionalizantes de manicure e pedicure • Bom relacionamento interpessoal • Capacidade de aprendizagem
Profissionais em design de sobrancelhas: Atendimento ao público, realizar serviço requisitado, organização e esterilização de materiais utilizados e auxiliar na limpeza do ambiente.	<ul style="list-style-type: none"> • Formação em cursos profissionalizantes de <i>designs</i> de sobrancelhas • Bom relacionamento interpessoal • Capacidade de aprendizagem

Quadro 4 – Cargo e Funções

Fonte: Elaborado pela autora (2018)

4.3 Capacidade Produtiva

Nossa capacidade produtiva será de aproximadamente 40 clientes por dia, sendo estimados cerca de seis clientes para cada manicure, com duração de serviço em torno de uma hora e vinte minutos e oito clientes para cada *design* de sobrancelhas, com uma duração média de serviço de uma hora. Concluindo uma previsão mensal de 800 clientes, tentando sempre melhorarmos no atendimento e serviço, a fim de fidelizar o cliente e esperando que assim se mantenha para o bom funcionamento do estabelecimento.

4.4 Processos Operacionais

A esmalteria funcionará de terça a sábado, das 8h30min às 18h, com horários agendados, onde a administradora ficará responsável pela confirmação junto ao cliente. A mesma também ficará responsável pelo gerenciamento do empreendimento. Quatro

funcionárias ficarão responsáveis pela prestação de serviços de manicure e pedicure, e duas funcionárias com o serviço de *design* de sobrancelhas. A seguir um fluxograma mapeando melhor os processos.

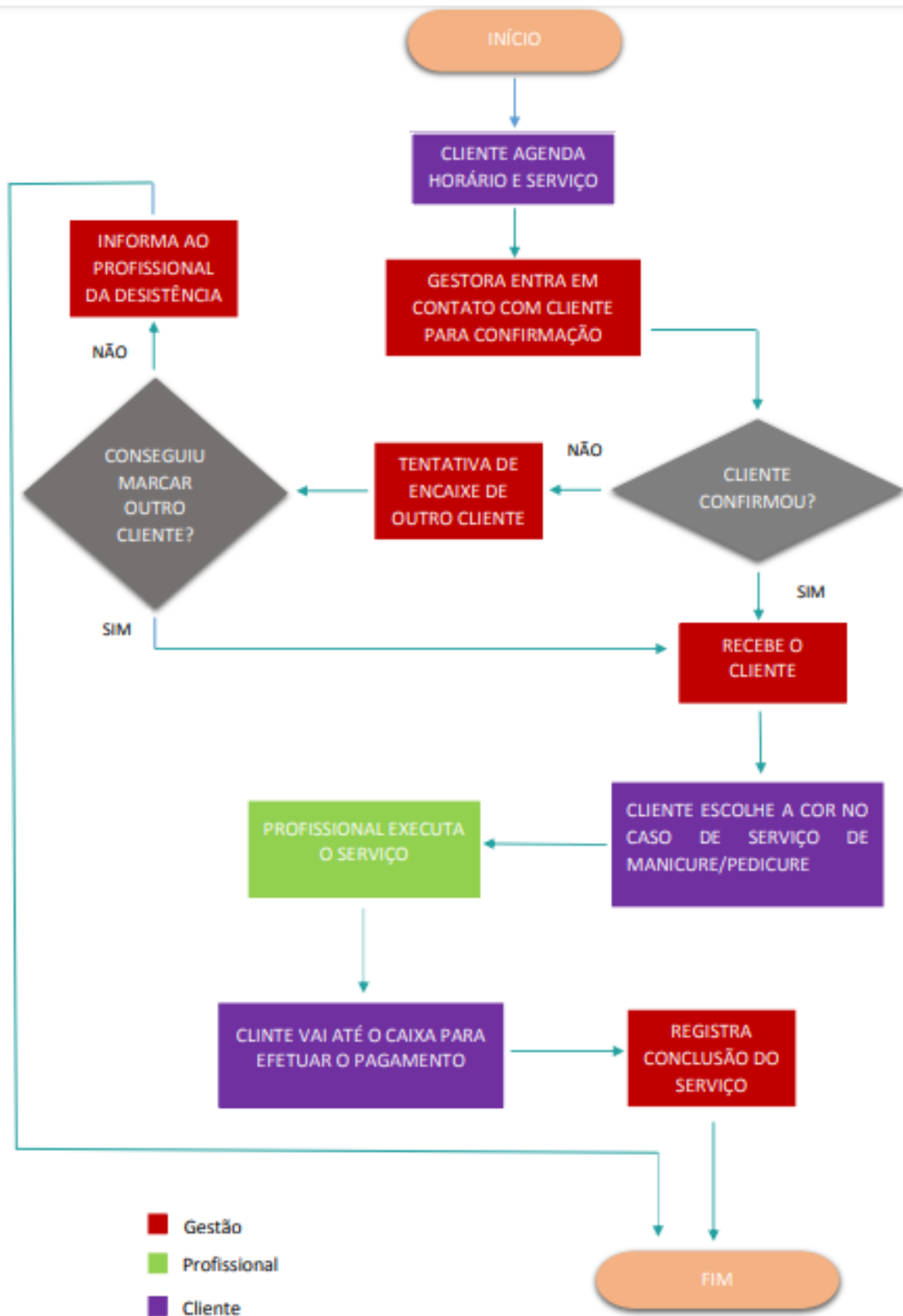


Gráfico 5 – Fluxograma
Fonte: Elaborado pela autora (2018)

5 PLANO FINANCEIRO

A seguir o plano financeiro da Emporium Esmalteria.

5.1 Estimativas dos Investimentos Fixos

A Emporium Esmalteria irá adquirir todos os bens listados abaixo, a fim de garantir o funcionamento inicial e o bom atendimento.

A – Máquinas e Equipamentos

Máquinas e equipamentos				
ordem	Descrição	quant.	valor unitário	total
1	Ar condicionado split Consul inverter 18000 BTU	1	R\$ 2.200,00	R\$ 2.200,00
2	Bebedouro de coluna Esmaltec	1	R\$ 440,00	R\$ 440,00
3	Smartphone Samsung	1	R\$ 900,00	R\$ 900,00
4	Cabine Sun5 Led/UV 48W	2	R\$ 120,00	R\$ 240,00
5	Seladora Stermax	1	R\$ 180,00	R\$ 180,00
6	Maquineta Pag Seguro	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00
TOTAL A				R\$ 4.260,00

Tabela 1 - Máquinas e equipamentos

Fonte: Elaborado pela autora (2018)

B – Móveis

Móveis				
ordem	Descrição	quant.	valor unitário	total
1	Armário 2p para estoque	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
2	Balcão de madeira apoio 1,5m	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
3	Ciranda manicure	2	R\$ 640,00	R\$ 1.280,00
4	Cadeira reclinável para Design	2	R\$ 940,00	R\$ 1.880,00
5	Mocho	2	R\$ 400,00	R\$ 800,00
6	Cadeira atendimento	3	R\$ 150,00	R\$ 450,00
7	Poltrona atendimento	6	R\$ 300,00	R\$ 1.800,00
TOTAL B				R\$ 6.910,00

Tabela 2 - Móveis

Fonte: Elaborado pela autora (2018)

C – Utensílios

Utensílios				
Ordem	Descrição	quant.	valor unitário	total
1	Suporte lixa pedicure	5	R\$ 2,45	R\$ 12,25
2	Cortador de unha	5	R\$ 11,00	R\$ 55,00

3	Espátula dupla cutícula inox (empurrador e raspador)	40	R\$ 10,70	R\$ 428,00
4	Cortador unha postiça	3	R\$ 10,60	R\$ 31,80
5	Alicate de unha inox Mundial profissional	40	R\$ 24,00	R\$ 960,00
6	Pinça chanfrada	5	R\$ 7,80	R\$ 39,00
7	Pinça ponta fina	5	R\$ 7,20	R\$ 36,00
8	Paquímetro	3	R\$ 6,00	R\$ 18,00
9	Pincel chanfrado	3	R\$ 6,00	R\$ 18,00
10	Pincel escova e chanfrado	3	R\$ 10,50	R\$ 31,50
11	tesoura para sobancelha	3	R\$ 8,00	R\$ 24,00
12	Pulverizador de água	5	R\$ 3,40	R\$ 17,00
13	Pulverizador de creme	5	R\$ 2,40	R\$ 12,00
14	Toalhas de tecido	150	R\$ 1,64	R\$ 246,00
TOTAL C				R\$ 1.928,55

Tabela 3 - Utensílios

Fonte: Elaborado pela autora (2018)

Total de investimentos fixos	Subtotal (A+B+C)	R\$ 13.098,55
------------------------------	------------------	---------------

Tabela 4 - Total de investimentos fixos

Fonte: Elaborado pela autora (2018)

5.2 Capital de Giro

Nosso capital de giro é constituído por uma lista de estimativas de recursos necessários para o funcionamento.

Produtos - Estoque inicial				
ordem	Descrição	quant.	valor unitário	total
1	Luvas vinil descartáveis 100 und	5	R\$ 18,00	R\$ 90,00
2	Toalhas descartáveis 50 und	6	R\$ 18,90	R\$ 113,40
3	Palitos descartáveis 100 und	3	R\$ 4,00	R\$ 12,00
4	Lixas mini descartáveis 100 und	3	R\$ 5,50	R\$ 16,50
5	Base incolor 120ml	1	R\$ 10,75	R\$ 10,75
6	Óleo secante 120 ml	1	R\$ 11,90	R\$ 11,90
7	Amolecedor de cutículas 500ml	1	R\$ 11,79	R\$ 11,79
8	Refil lixa adesiva descartável pedicure 50und	6	R\$ 15,30	R\$ 91,80
9	Acetona 500ml	5	R\$ 8,30	R\$ 41,50
10	Removedor de esmalte sem acetona 500ml	5	R\$ 9,50	R\$ 47,50

11	Alcool 70% 1L	2	R\$ 6,00	R\$ 12,00
12	Lixa banana und	10	R\$ 4,90	R\$ 49,00
13	Unha postiça Edelle 100 und	1	R\$ 21,90	R\$ 21,90
14	Tips 100 und	1	R\$ 20,00	R\$ 20,00
15	Cola para unhas postiça 5g	2	R\$ 15,00	R\$ 30,00
16	Moldes adesivos para unhas em gel 500 und	1	R\$ 38,00	R\$ 38,00
17	Gel pink para unhas em gel	1	R\$ 39,90	R\$ 39,90
18	Gel transparente para unhas em gel	1	R\$ 39,90	R\$ 39,90
19	Gel french para unhas em gel	1	R\$ 39,90	R\$ 39,90
20	Selante UV	1	R\$ 84,90	R\$ 84,90
21	Algodão 500g	4	R\$ 11,50	R\$ 46,00
22	Óleo banana	1	R\$ 3,20	R\$ 3,20
23	Lixas para polir	10	R\$ 3,65	R\$ 36,50
24	Spray secante 400ml	5	R\$ 9,50	R\$ 47,50
25	Prime para acrilfix	1	R\$ 30,00	R\$ 30,00
26	Pó acrílico (acrilfix)	1	R\$ 35,00	R\$ 35,00
27	Par de botas descartáveis 100 und	6	R\$ 10,35	R\$ 62,10
28	Embalagem para esterelização 10cm x 100mts	1	R\$ 50,00	R\$ 50,00
29	Lápis branco	1	R\$ 14,60	R\$ 14,60
30	Lápis marron	1	R\$ 14,60	R\$ 14,60
31	Lápis preto	1	R\$ 14,60	R\$ 14,60
32	Henna expressão facial castanho médio	2	R\$ 40,00	R\$ 80,00
33	Água micelar 200ml	2	R\$ 9,90	R\$ 19,80
34	Quarteto de sombras para sobancelhas Dailus	2	R\$ 30,00	R\$ 60,00
35	Máscaras descartáveis 100 und	1	R\$ 10,80	R\$ 10,80
36	Toucas descartáveis 100 und	1	R\$ 11,70	R\$ 11,70
37	Películas cartela com 12	20	R\$ 3,00	R\$ 60,00
38	Jóias cartela com 1 par de jóia e 4 adesivos	15	R\$ 5,00	R\$ 75,00
39	Água destilada 5L	1	R\$ 10,00	R\$ 10,00
40	Esmaltes RISQUÉ	20	R\$ 2,70	R\$ 54,00
41	Esmaltes IMPALA	15	R\$ 2,70	R\$ 40,50
42	Esmaltes COLORAMA	20	R\$ 3,90	R\$ 78,00
43	Esmaltes VULT	10	R\$ 7,00	R\$ 70,00
44	Esmaltes Dailus	10	R\$ 5,00	R\$ 50,00
45	Esmaltes DNA	10	R\$ 4,50	R\$ 45,00
46	Esmaltes REVLON	10	R\$ 15,00	R\$ 150,00
47	Esmaltes O.P.I	10	R\$ 35,00	R\$ 350,00

48	Esmaltes MISS ROSÉ	10	R\$ 9,00	R\$ 90,00
TOTAL				R\$ 2.431,54

Tabela 5 - Produtos – Estoque inicial
Fonte: Elaborado pela autora (2018)

5.2.1 Contas a Receber

Daremos aos nossos clientes as opções de pagamento à vista, cartões de débito e crédito, podendo parcelar quantas vezes acharem necessário, e pagarão o adicional de juros do cartão. Devido ao tipo de serviço, estima-se que a maior parte dos pagamentos sejam em dinheiro ou débito, mas independente da escolha de nossos clientes, se caso for a opção crédito o nosso retorno não será demorado de acordo com as políticas da máquina de cartão. Com isso, segue abaixo cálculo do prazo médio de vendas.

Contas a Receber			
prazo médio de vendas	(%)	Nº de dias	Média Ponderada
À vista	60%	0	0
Débito	30%	1	0,3
Crédito	10%	2	0,2
prazo médio total (dias)			1

Tabela 6 - Contas a receber (Fonte: Elaborado pela autora, 2018)

5.2.2 Estoque

Nosso estoque inicial foi calculado para o funcionamento dos primeiros trinta dias, levando em consideração as estimativas de faturamento inicial. Os nossos serviços são diários e os fornecedores que foram pesquisados, farão a entrega de no máximo um dia útil. Assim chegando ao resultado de 32 dias como necessidade de estoque.

5.2.3 Contas a Pagar

Nossos materiais serão adquiridos em pelo menos três principais fornecedores, onde os mesmos realizam suas vendas à vista oferecendo até 10% de desconto, e no cartão de crédito com parcelamentos em até seis vezes sem juros. A pretensão de renovação de estoque é de 30 dias para os produtos que mais se utilizam nos serviços, e os esmaltes em específico ficamos numa margem maior, por sempre ter lançamentos com cores novas. E com isso, consideramos em apenas um prazo na forma de crédito, além da forma à vista, como segue na tabela 7.

Contas a Pagar			
Prazo médio de compras	(%)	Nº de dias	Média ponderada
À vista	80%	0	0
Crédito	20%	30	6
Prazo médio total (dias)			6

Tabela 7 - Contas a pagar
Fonte: Elaborado pela autora (2018)

5.2.4 Necessidade Líquida de Capital de Giro em Dias

Abaixo está o detalhamento de quantos dias em médias necessitaremos de capital para cobrir os custos de atendimento, ou seja, nossa necessidade líquida de capital de giro é de 57 dias.

NECESSIDADE LÍQUIDA DE CAPITAL DE GIRO		DIAS
Recursos da empresa fora do seu caixa		
1 - Contas a receber - prazo médio de vendas		1
2 - Estoques - necessidade média de estoques		32
Subtotal 1 (item 1 + 2)		33
Recursos de terceiros no caixa da empresa		
3 - Fornecedores - prazo médio de compras		6
Subtotal 2 (item 1 + 2)		6
TOTAL (Subtotal 1 - Subtotal 2)		27

Tabela 8 - Necessidade líquida de Capital de Giro em dias

Fonte: Elaborado pela autora, 2018)

5.2.5 Caixa Mínimo

A seguir, o cálculo de caixa mínimo que devemos ter para cobrir os custos de nossas operações.

Caixa mínimo		
Item	Descrição	Valor
5.9	Custo fixo mensal	R\$ 11.829,99
	Custo total da empresa	R\$ 11.829,99
	Custo total diário	R\$ 394,33
5.2.4	Necessidade líquida de CG	27 dias
	TOTAL Caixa mínimo	R\$ 10.646,91

Tabela 9 - Caixa mínimo

Fonte: Elaborado pela autora (2018)

5.3 Investimentos Pré-Operacionais

A sala onde funcionará a esmalteria é própria pertencente do noivo da empreendedora e que irá precisar de uma reforma por estar inserida em um prédio antigo. Com isso será realizado a troca do piso, reforma completa do banheiro, colocação de gesso, renovação da parte elétrica, pintura, sem contar que nesse valor já está inserido o projeto de design de interiores, tornando assim um local agradável para podermos atender nossos clientes com mais comodidade.

Investimentos pré-operacionais	
Obras civis e reformas	R\$ 10.000,00
Divulgação	R\$ 250,00
Despesa de legalização	R\$ 1.017,40
TOTAL	R\$ 11.267,40

Tabela 10 - Investimentos pré-operacionais

Fonte: Elaborado pela autora (2018)

5.4 Investimento Total

A tabela 11 mostra os subtotais de investimentos calculados anteriormente, dando o valor aproximado de investimento total de R\$ 26.797,49, no qual 100% será proveniente do programa de crédito do governo.

INVESTIMENTO TOTAL		
Descrição	Valor	(%)
1 - Investimento fixo	R\$ 13.098,55	4887,98%
2 - Capital de giro	R\$ 2.431,54	907,38%
3 - Investimentos pré-operacionais	R\$ 11.267,40	4204,65%
TOTAL (1+2+3)	R\$ 26.797,49	100%

Tabela 11 - Investimento total

Fonte: Elaborado pela autora (2018)

5.5 Estimativas de Faturamentos Mensais

Por ainda estarmos na fase de concepção, foram feitas previsões de faturamento por 6 meses gradativos, com valor crescente. Como ofereceremos vários serviços, esse cálculo foi feito com o serviço básico e o mais elaborado. A tabela 12 mostra mais detalhes:

ESTIMATIVAS DE FATURAMENTOS MENSAIS				
1º MÊS	capacidade produtiva mensal	(%)	Estimativa de clientes e valor de serviço básico	Estimativa de clientes e valor de serviço mais elaborado
1 - Manicure/Pedicure	480 clientes	33,33%	145 Clientes R\$ 20,00	15 clientes R\$ 90,00
2 – Design	320 clientes	31,25%	90 clientes R\$ 20,00	10 clientes R\$ 35,00
Subtotal			R\$ 4.700,00	R\$ 1.700,00
TOTAL (1+2)			R\$	6.400,00

2º MÊS	capacidade produtiva mensal	(%)	Estimativa de clientes e valor de serviço básico	Estimativa de clientes e valor de serviço mais elaborado
1 - Manicure/Pedicure	480 clientes	45,83%	200 Clientes R\$ 20,00	20 clientes R\$ 90,00
2 – Design	320 clientes	40,63%	110 clientes R\$ 20,00	20 clientes R\$ 35,00
Subtotal			R\$ 6.200,00	R\$ 2.500,00
TOTAL (1+2)			R\$	8.700,00

3º MÊS	capacidade produtiva mensal	(%)	Estimativa de clientes e valor de serviço básico	Estimativa de clientes e valor de serviço mais elaborado
1 - Manicure/Pedicure	480 clientes	62,50%	285 Clientes R\$ 20,00	15 clientes R\$ 90,00
2 – Design	320 clientes	56,25%	160 clientes R\$ 20,00	20 clientes R\$ 35,00
Subtotal			R\$ 8.900,00	R\$ 2.050,00
TOTAL (1+2)			R\$	10.950,00

4º MÊS	capacidade produtiva mensal	(%)	Estimativa de clientes e valor de serviço básico	Estimativa de clientes e valor de serviço mais elaborado
1 - Manicure/Pedicure	480 clientes	83,33%	380 Clientes R\$ 20,00	20 clientes R\$ 90,00
2 – Design	320 clientes	78,13%	220 clientes R\$ 20,00	30 clientes R\$ 35,00
Subtotal			R\$ 12.000,00	R\$ 2.850,00
TOTAL (1+2)			R\$	14.850,00

5º MÊS	capacidade produtiva mensal	(%)	Estimativa de clientes e valor de serviço básico	Estimativa de clientes e valor de serviço mais elaborado
1 - Manicure/Pedicure	480 clientes	95,83%	440 Clientes R\$ 20,00	20 clientes R\$ 90,00
2 – Design	320 clientes	93,75%	270 clientes R\$ 20,00	30 clientes R\$ 35,00
Subtotal			R\$ 14.200,00	R\$ 2.850,00
TOTAL (1+2)			R\$	17.050,00

6º MÊS	capacidade produtiva mensal	(%)	Estimativa de clientes e valor de serviço básico	Estimativa de clientes e valor de serviço mais elaborado
1 - Manicure/Pedicure	480 clientes	97,92%	455 Clientes R\$ 20,00	15 clientes R\$ 90,00
2 – Design	320 clientes	96,88%	280 clientes R\$ 20,00	30 clientes R\$ 35,00
Subtotal			R\$ 14.700,00	R\$ 2.400,00
TOTAL (1+2)			R\$	17.100,00

Tabela 12 - Estimativas de faturamentos mensais
Fonte: Elaborado pela autora (2018)

5.6 Estimativas dos Custos de Comercialização

Como mostra a Tabela 13, os custos com impostos estão calculados conforme estimativas de faturamentos detalhadas anteriormente.

Imposto Simples Nacional			
Descrição	%	faturamento estimado	custo total
MÊS 1	6	R\$ 6.400,00	R\$ 384,00
MÊS 2	6	R\$ 8.700,00	R\$ 522,00
MÊS 3	6	R\$ 10.950,00	R\$ 657,00
MÊS 4	6	R\$ 14.850,00	R\$ 891,00
MÊS 5	6	R\$ 17.050,00	R\$ 1.023,00
MÊS 6	6	R\$ 17.100,00	R\$ 1.026,00

Tabela 13 - Estimativas de custo de Comercialização
Fonte: Elaborado pela autora (2018)

5.7 Estimativas dos Custos com Mão de Obra

Como nós atuaremos conforme a Lei Salão Parceiro – Profissional parceiro (nº 13.352/2016), o que determina uma dinâmica diferente do regime CLT. Será formalizado em contrato entre as partes que, dos serviços que o profissional parceiro executar, 40% do valor total do serviço será repassado a ele, ou seja, a empreendedora não será obrigada a assinar carteira, facilitando a construção de uma equipe, e a gestão dos recursos conforme a demanda.

Para a demonstração destes custos, foi calculado o percentual em cima das estimativas de faturamento, detalhado pela categoria de profissional.

1º MÊS	Faturamento estimado	Valor repassado (40%)	2º MÊS	Faturamento estimado	Valor repassado (40%)
Manicure Pedicure	R\$ 4.250,00	R\$ 1.700,00	Manicure Pedicure	R\$ 5.800,00	R\$ 2.320,00
Design sobrancelha	R\$ 2.150,00	R\$ 860,00	Design sobrancelha	R\$ 2.900,00	R\$ 1.160,00
TOTAL	R\$ 6.400,00	R\$ 2.560,00	TOTAL	R\$ 8.700,00	R\$ 3.480,00
3º MÊS	Faturamento estimado	Valor repassado (40%)	4º MÊS	Faturamento estimado	Valor repassado (40%)
Manicure Pedicure	R\$ 7.050,00	R\$ 2.820,00	Manicure Pedicure	R\$ 9.400,00	R\$ 3.760,00
Design sobrancelha	R\$ 3.900,00	R\$ 1.560,00	Design sobrancelha	R\$ 5.450,00	R\$ 2.180,00
TOTAL	R\$ 10.950,00	R\$ 4.380,00	TOTAL	R\$ 14.850,00	R\$ 5.940,00

5º MÊS	Faturamento estimado	Valor repassado (40%)	6º MÊS	Faturamento estimado	Valor repassado (40%)
Manicure Pedicure	R\$ 10.600,00	R\$ 4.240,00	Manicure Pedicure	R\$ 10.450,00	R\$ 4.180,00
Design sobrancelha	R\$ 6.450,00	R\$ 2.580,00	Design sobrancelha	R\$ 6.650,00	R\$ 2.660,00
TOTAL	R\$ 17.050,00	R\$ 6.820,00	TOTAL	R\$ 17.100,00	R\$ 6.840,00

Tabela 14 - Estimativas dos custos de mão de obra

Fonte: Elaborado pela autora (2018)

5.8 Estimativas dos Custos com Depreciação

A depreciação é algo que todo bem sofre devido ao uso, obsolescência ou desgaste natural. E todos os ativos da esmalteria terá 10% de depreciação anual, exceto os utensílios que terá 100% ao ano.

Descrição do ativo	Valor do bem	Vida útil (anos)	depreciação anual (R\$)	depreciação mensal (R\$)
Obras civis/reformas	R\$ 10.000,00	10	R\$ 1.000,00	R\$ 83,33
Máquinas e equipamentos	R\$ 4.260,00	10	R\$ 426,00	R\$ 35,50
Móveis	R\$ 6.910,00	10	R\$ 691,00	R\$ 57,58
Utensílios	R\$ 1.928,55	1	R\$ 1.928,55	R\$ 160,71
TOTAL			R\$4.045,55	R\$ 337,12

Tabela 15 - Estimativas de custos com depreciação

Fonte: Elabora pela autora, 2018)

5.9 Estimativas dos Custos Fixos Operacionais Mensais

Como a esmalteria trabalha com prestação de serviços, alguns valores como: faturamento mensal, custos com mão de obra e impostos são calculados em cima de estimativas mensais, com isso, os custos fixos operacionais se modificam a cada mês. Na tabela 16 estão detalhados os custos fixos dos primeiros 6 meses, e a parcela do empréstimo foi incluída a partir do quinto mês, estipulando 1 mês para os preparativos pré-operacionais assim que o crédito for liberado.

A - Custos fixos operacionais	1º mês	A - Custos fixos operacionais	2º mês
Descrição	Valor	Descrição	Valor
Honorários contador	R\$ 400,00	Honorários contador	R\$ 400,00
Pró-labore	R\$ 1.700,00	Pró-labore	R\$ 1.700,00
Telefone	R\$ 50,00	Telefone	R\$ 50,00
Internet	R\$ 60,00	Internet	R\$ 60,00
Depreciação	R\$ 337,12	Depreciação	R\$ 337,12
total fixos	R\$ 2.547,12	total fixos	R\$ 2.547,12

B - Custos variáveis operacionais	
Descrição	
Água	R\$ 50,00
Energia	R\$ 150,00
Material de Limpeza	R\$ 50,00
Material de escritório	R\$ 15,00
Cota Profissional 1º mês	R\$ 2.560,00
Imposto (Simples Nacional)	R\$ 384,00
total variáveis	R\$ 3.209,00
TOTAL (A+B)	R\$ 5.756,12

B - Custos variáveis operacionais	
Descrição	
Água	R\$ 50,00
Energia	R\$ 150,00
Material de Limpeza	R\$ 50,00
Material de escritório	R\$ 15,00
Cota Profissional 2º mês	R\$ 3.480,00
Imposto (Simples Nacional)	R\$ 522,00
total variáveis	R\$ 4.267,00
TOTAL (A+B)	R\$ 6.814,12

A - Custos fixos operacionais	3º mês
Descrição	Valor
Honorários contador	R\$ 400,00
Pró-labore	R\$ 1.700,00
Telefone	R\$ 50,00
Internet	R\$ 60,00
Depreciação	R\$ 337,12
total fixos	R\$ 2.547,12
B - Custos variáveis operacionais	
Descrição	
Água	R\$ 50,00
Energia	R\$ 150,00
Material de Limpeza	R\$ 50,00
Material de escritório	R\$ 15,00
Cota Profissional 3º mês	R\$ 4.380,00
Imposto (Simples Nacional)	R\$ 657,00
total variáveis	R\$ 5.302,00
TOTAL (A+B)	R\$ 7.849,12

A - Custos fixos operacionais	4º mês
Descrição	Valor
Honorários contador	R\$ 400,00
Pró-labore	R\$ 1.700,00
Telefone	R\$ 50,00
Internet	R\$ 60,00
Depreciação	R\$ 337,12
total fixos	R\$ 2.547,12
B - Custos variáveis operacionais	
Descrição	
Água	R\$ 50,00
Energia	R\$ 150,00
Material de Limpeza	R\$ 50,00
Material de escritório	R\$ 15,00
Cota Profissional 4º mês	R\$ 5.940,00
Imposto (Simples Nacional)	R\$ 891,00
total variáveis	R\$ 7.096,00
TOTAL (A+B)	R\$ 9.643,12

A - Custos fixos operacionais	5º mês
Descrição	Valor
Honorários contador	R\$ 400,00
Pró-labore	R\$ 1.700,00
Telefone	R\$ 50,00
Internet	R\$ 60,00
Depreciação	R\$ 337,12
Empréstimo	R\$ 1.174,87
total fixos	R\$ 3.721,99

A - Custos fixos operacionais	6º mês
Descrição	Valor
Honorários contador	R\$ 400,00
Pró-labore	R\$ 1.700,00
Telefone	R\$ 50,00
Internet	R\$ 60,00
Depreciação	R\$ 337,12
Empréstimo	R\$ 1.174,87
total fixos	R\$ 3.721,99

B - Custos variáveis operacionais		B - Custos variáveis operacionais	
Descrição		Descrição	
Água	R\$ 50,00	Água	R\$ 50,00
Energia	R\$ 150,00	Energia	R\$ 150,00
Material de Limpeza	R\$ 50,00	Material de Limpeza	R\$ 50,00
Material de escritório	R\$ 15,00	Material de escritório	R\$ 15,00
Cota Profissional 5º mês	R\$ 6.820,00	Cota Profissional 6º mês	R\$ 6.840,00
Imposto (Simples Nacional)	R\$ 1.023,00	Imposto (Simples Nacional)	R\$ 1.026,00
total variáveis	R\$ 8.108,00	total variáveis	R\$ 8.131,00
TOTAL (A+B)	R\$ 11.829,99	TOTAL (A+B)	R\$ 11.852,99

Tabela 16 - Estimativas de custos fixos operacionais mensais
Fonte: Elaborado pela autora (2018)

5.10 Demonstrativo de Resultados

De acordo com os levantamentos que foram feitos sobre os custos da empresa, segue a projeção de resultados dos seis primeiros meses.

Demonstrativo de Resultados 1º mês		
Item	Descrição	Valor
5.5	(+) Receita operacional Bruta (ROB)	R\$ 6.400,00
5.6	(-) Imposto Nacional Simples	R\$ 384,00
	(=) Margem de contribuição	R\$ 6.016,00
5.9	(-) Custos fixos totais	R\$ 5.756,12
	(=) Resultado operacional	R\$ 259,88
Demonstrativo de Resultados 2º mês		
Item	Descrição	Valor
5.5	(+) Receita operacional Bruta (ROB)	R\$ 8.700,00
5.6	(-) Imposto Nacional Simples	R\$ 522,00
	(=) Margem de contribuição	R\$ 8.178,00
5.9	(-) Custos fixos totais	R\$ 6.814,12
	(=) Resultado operacional	R\$ 1.363,88
Demonstrativo de Resultados 3º mês		
Item	Descrição	Valor
5.5	(+) Receita operacional Bruta (ROB)	R\$ 10.950,00
5.6	(-) Imposto Nacional Simples	R\$ 657,00
	(=) Margem de contribuição	R\$ 10.293,00
5.9	(-) Custos fixos totais	R\$ 7.849,12

	(=) Resultado operacional	R\$ 2.443,88
Demonstrativo de Resultados 4º mês		
Item	Descrição	Valor
5.5	(+) Receita operacional Bruta (ROB)	R\$ 14.850,00
5.6	(-) Imposto Nacional Simples	R\$ 891,00
	(=) Margem de contribuição	R\$ 13.959,00
5.9	(-) Custos fixos totais	R\$ 9.643,12
	(=) Resultado operacional	R\$ 4.315,88
Demonstrativo de Resultados 5º mês		
Item	Descrição	Valor
5.5	(+) Receita operacional Bruta (ROB)	R\$ 17.050,00
5.6	(-) Imposto Nacional Simples	R\$ 1.023,00
	(=) Margem de contribuição	R\$ 16.027,00
5.9	(-) Custos fixos totais	R\$ 11.829,99
	(=) Resultado operacional	R\$ 4.197,01
Demonstrativo de Resultados 6º mês		
Item	Descrição	Valor
5.5	(+) Receita operacional Bruta (ROB)	R\$ 17.100,00
5.6	(-) Imposto Nacional Simples	R\$ 1.026,00
	(=) Margem de contribuição	R\$ 16.074,00
5.9	(-) Custos fixos totais	R\$ 11.852,99
	(=) Resultado operacional	R\$ 4.221,01

Tabela 17 - Demonstrativo de resultados

Fonte: Elaborado pela autora (2018)

5.11 Indicadores de Viabilidade

5.11.1 Ponto de Equilíbrio

Para saber o quanto a empresa precisa faturar e cumprir com seus custos no primeiro semestre de operação, foi calculado o índice da margem de contribuição (IMC), para então calcular o ponto de equilíbrio (PE).

Ponto de Equilíbrio	
Receita total	R\$ 75.050,00
Custo fixo total	R\$ 53.745,46
Custo variável total	R\$ 4.503,00

Tabela 18 - Ponto de Equilíbrio

Fonte: Elabora pela autora, 2018)

$$\text{IMC} = \frac{\text{receita total} - \text{custo variável}}{\text{receita total}}$$

$$\text{IMC} = \frac{\text{R\$ 75.050,00} - \text{R\$ 4.503,00}}{\text{R\$ 75.050,00}}$$

$$\text{IMC} = \mathbf{0,94}$$

$$\text{PE} = \frac{\text{custo fixo total}}{\text{IMC}}$$

$$\text{PE} = \frac{\text{R\$ 53.745,46}}{0,94}$$

$$\mathbf{\text{PE} = \text{R\$ 57.176,02}}$$

Com esse resultado, mostra que a esmalteria precisa ter um faturamento de R\$ 57.176,02 durante o semestre para poder cobrir seus gastos.

5.11.2 Lucratividade

Abaixo está o cálculo da lucratividade, que está relacionada com as receitas.

$$\text{Lucratividade} = \frac{\text{lucro líquido}}{\text{Receita total}} \times 100$$

$$\begin{aligned} \text{lucro líquido} &= \text{receita total} - \text{custo total} \\ \text{lucro líquido} &= \text{R\$ 21.304,54} \end{aligned}$$

$$\text{Lucratividade} = \frac{\text{R\$ 21.304,54}}{\text{R\$ 75.050,00}} \times 100$$

$$\mathbf{\text{Lucratividade} = 28,39 \%}$$

Os resultados mostram que de R\$ 75.050,00 de receita, sobram R\$ 21.304,54 indicando 28,39% de lucratividade.

5.11.3 Rentabilidade

Assim como calculamos a lucratividade, precisamos calcular a rentabilidade.

$$\text{Rentabilidade} = \frac{\text{lucro líquido}}{\text{Investimento total}} \times 100$$

$$\text{Rentabilidade} = \frac{\text{R\$ 21.304,54}}{\text{R\$ 30.000,00}} \times 100$$

$$\mathbf{\text{Rentabilidade} = 71,06\%}$$

O resultado demonstra que no semestre, é recuperado 71,06% do que foi investido.

5.11.4 Prazo de Retorno do Investimento

O resultado do PRI, mostra que em aproximadamente um ano e meio, a empresa terá recuperado o que foi investido.

$$\text{PRI} = \frac{\text{investimento total}}{\text{Lucro líquido}}$$

$$\text{PRI} = \frac{\text{R\$ 30.000,00}}{\text{R\$ 21.304,54}}$$

$$\text{PRI} = 1,4 \text{ anos}$$

6 AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO

Abrir uma empresa é uma atividade arriscada, porém o plano elaborado com base na metodologia do Sebrae servirá como ferramenta de extrema importância na tomada de decisão e orientação da melhor forma de gestão. É notável que a cidade de Bayeux tem uma carência por uma esmalteria do porte proposto, onde além de oferecer serviços variados, também preza pelo bom atendimento, serviços de qualidade, visando o bem estar do cliente.

As estimativas de custos foram as partes mais importantes e cruciais do presente trabalho, fazendo análises concluiu-se que sua lucratividade de 28,39% e rentabilidade de 71,06%, a empreendedora terá o prazo de um ano e meio de retorno do que foi investido.

As tentativas de aperfeiçoamento serão constantes, buscando novidades e mais qualificações aos nossos colaboradores, a fim de fidelizarmos nossa clientela. Não se garante a aplicação completa e perfeita do plano de negócios, tendo em vista que ainda pode se ter mudanças até o início das operações, mas com profissionalismo e disciplina podemos enfrentar os desafios de um mercado tão promissor.

Portanto, de acordo com o plano de negócio desenhado, mostra a utilidade com este tipo de abordagem para se chegar às conclusões das análises que foram realizadas, o empreendimento é viável em sua implementação, sendo bem satisfatório do ponto de vista da empreendedora, que sonha em ter seu próprio negócio, sabendo que pode errar mas terá a capacidade de reverter os erros com o tempo, e assim tornar a Emporium Esmalteria em uma referência.

REFERÊNCIAS

SEBRAE. Esmalteria um negócio em franca expansão. Disponível em <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/esmalterias-um-negocio-em-franca-expansao-no-brasil,1fe8d62b2b886410VgnVCM1000003b74010aRCRD>>

TREASY. Demonstrativo de resultados do exercício. Disponível em <<https://www.treasy.com.br/blog/dre-demonstrativo-de-resultados-do-exercicio/>>

SEBRAE. Entenda as diferenças entre microempresa, pequena empresa e mei. Disponível em <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/entenda-as-diferencas-entre-microempresa-pequena-empresa-e-mei,03f5438af1c92410VgnVCM100000b272010aRCRD>>

DORNELAS. Transformando ideias em negócios. Disponível em <<http://www.josedornelas.com.br/wp-content/uploads/2013/10/emp-degustacao.pdf>>

SEBRAE. Como elaborar um plano de negócio. Disponível em <<file:///C:/Users/thy/Downloads/Como%20Elaborar%20um%20Plano%20de%20Neg%C3%B3cio.pdf>>

PLANALTO. Lei nº 13.352 salão parceiro – profissional parceiro. Disponível em <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/ato2015-2018/2016/lei/L13352.htm>

APÊNDICE A – PESQUISA DE MERCADO

PESQUISA DE MERCADO

1. Você sabe o que é Esmalteria?

- a) Sim
- b) Não

2. Qual a sua faixa etária?

- a) De 16 a 26 anos
- b) De 27 a 37 anos
- c) De 38 a 48 anos
- d) Acima de 48 anos

3. Qual sua renda individual mensal?

- a) Até R\$ 1.000,00 reais
- b) De R\$ 1.001,00 até R\$ 1.500,00 reais
- c) De R\$ 1.501,00 até R\$ 2.000,00 reais
- d) Acima de R\$ 2.000,00 reais

4. Em uma escala de 1 a 5, onde 1 é pouco importante e 5 é muito importante, pra você, qual a importância da estética das unhas?

1	2	3	4	5

5. Com qual frequência costuma fazer as unhas?

- a) Nenhuma ou raras vezes
- b) De uma à duas vezes ao mês
- c) De três à quatro vezes ao mês
- d) Mais de quatro vezes ao mês

6. Qual local costuma fazer as unhas?

- a) Em casa, você mesma
- b) Em casa, manicure vai até sua residência
- c) Em algum salão ou esmalteria
- d) Em casa e salão/esmalteria

7. Qual seu gasto mensal com os cuidados das unhas? (produtos, utensílios, manicure, pedicure, etc)

- a) Até R\$ 10,00 reais
- b) De R\$ 11,00 até R\$ 30,00 reais
- c) De R\$ 31,00 até R\$ 50,00 reais
- d) Acima de R\$ 50,00 reais

8. Você utilizaria dos serviços de uma nova Esmalteria?

- a) Sim
- b) Talvez
- c) Não

Se a resposta foi Talvez ou Não, por quê?

9. O que você espera/esperaria de uma nova esmalteria?
